lax889889.com 299520.xyz

2020年社群直播招商销讲收现之

玩转社群

一群有情有义的人，在一起做一件有价值有意义的事情

liaohan.net nblax520.com

VISIT…

LANZAROTE
Caliente.COM

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

流量系统：流量池搭建版块

社群系统：社群信任推进体系版块

成交系统：绝对成交销售体系版块

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

凡事能持续的流量方法和能规模化的都具备一个特点：足够简单

流量的变现方式都是围绕“买和卖”两个字

成交=信任，购买=信任

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

两大原因：
1，理解做流量的目的 ； 2，研究透你的目标用户

所有的营销，所有做流量的技巧都是围绕目标用户也就是消费者所展开设计的。

微信流量营销的整体流程四步：
第一步：获取种子用户 ---获取大量的微信群，添加到个人微信上

第二步：朋友圈让种子用户变成知道用户

第三步：群推进信任植入裂变或直接成交

第四步：持续转化成交

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

流量池搭建体系获取大量群的核心方法：

1，换群
1个群可以换来无数的群。

没群的人：
①从熟人和朋友圈开始要前三个群。
②搜索QQ群，添加QQ好友，让对方邀请你进微信群。

2，搜索群
搜索最好的渠道平台是QQ
其他渠道：百度，千聊，知识星球，荔枝微课，微信搜狗搜索，朋友圈

3，买群
买群就是你花钱买目标用户的群。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



2020社群直播招商销讲变现

目标驱动和相信非常重要

目标驱动你给自己每天定多少目标；

比如你每天给自己定10个群，10天你就获得100个群，按每个群100个用户，你会拥有10000个覆盖用户数。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

种子用户（私域流量）

通过你所获取大量的目标群里筛选出大量的目标用户，必须添加到你的个人微信上，才能称为种子用户

10w个粉丝的微信个人号的价值远高于500w粉丝的公众号价值。

所以你必须知道能持续且频繁的触达到用户的流量才叫你可以用的流量。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

四种方法让你在群内获取种子用户：
1，人设立威
人都喜欢跟厉害的人交朋友。
从你进入一个微信群开始，你需要什么样的目标用户就要根据你的需求去设计你的立威话术。
比如我得目标用户是需要社群商业模式的人。

我在立威的过程中就可以写：

帮助过3000+传统企业完成社群商业模式转型，并成功导入社群盈利系统，企业增长保持3倍以上。

立威导粉的过程中最重要的3个点：
①人设真实且不能过于夸张
②要快速与群内2-3个人建立关系，可以赞美，可以认同。
③把目标用户最痛点的解决方案提出来。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

2，图文链接

图文是可以通过标题去影响目标用户，可以站在三方的角度去表述自己的观点。

图文链接的推送必须是用文案和观点的。

比如：这篇文章建议大家认真看下，我刚刚看完，专门讲社群快速引流1000人的实操技巧，第二个案例可以重点看，非常好，分享给大家。

文案的主要目的是为了让用户有兴趣和信任去点击你的链接，通过文章的内容影响，看了文章的用户如果感兴趣第一时间会添加你为微信好友。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

3，硬广
关于你通过换群或者搜索群所做过来的群本身价值不大，所以这些群的目的就是在很多群内筛选出你所需要的少数目标用户。

什么样的硬广是有效的呢？
文案+图片+视频

图片就海报，海报上有你的微信二维码。
不能单独去发一张微信二维码。

群硬广的文案主要有几个部分组成：卖点+痛点+解决方法+大纲

硬广素材有了之后，每隔60分钟所有群推送一次
推广告的频次决定用户看到你的机会多少。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

4，群二维码推广
不到一定程度不要用第四种方法。
自己的真实号千万不能用这种方法。

直接在目标群推自己的群二维码，或者把群二维码做成海报

附加文案：文案框架跟上面一样，只不过要加上我建了一个学习群，xxxxxx，互相监督互相学习

做种子用户的过程就是目标管理的过程，设定好每天添加人数的目标，然后活跃所有在的群。

如果设定目标人数通过上面方法未达成，最后的终极完成目标的利器就是你去主动加目标用户，完成自己所设计的目标人数。

每一次目标设定都是一次自我成长的实践，每一次目标达成都是实践的成就反馈。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

如何用群内添加的种子用户做粉丝的快速裂变

从古至今裂变是一直存在的
世界的发展速度也完全是依靠裂变，老子说过道生一，一生二，二生三，三生万物。
这本质就是裂变的思维

快速倍增你的目标用户。

你唯一的方法就是裂变。

所有裂变中最难的是驱动裂变的诱饵设计，你必须遵循“简单”这个原则

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

裂变流量非常简单，两步完成裂变

1，建立诱饵群
在你的个人号流量池里，你通过微信群以及其他方法，已经积累了很多朋友圈影响过的目标用户。

你仅需要通过一种最简单的方式，将种子用户吸引到诱饵群。

比如：今天晚上八点在微信群免费赠送社群盈利地图的8大模式，这套盈利地图售价3980元，很多人用其中一套模式就赚了几十万，如果你想要这8大模式，点击进群，今晚八点开始分享。

通过文案展示在朋友圈，通过文案推送私信通知，目标用户会被吸引进诱饵群。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

在诱饵群你要设计一个社交模式，让所有进群的人写自我介绍并发红包。

这个社交模式可以保证你不在群内说话，且不断邀请人的时候，群确持续活跃，用户之间快速破冰。

只要你能保证用户之间有破冰的环节，你的第一阶段拉群的交付就基本完成了。

这时候用户的心理已经完成了自己的预期。

你开始在群内分享8个模式的其中3个模式。

而在群内分享的部分内容必须让用户感觉到干货，有价值。

且有启发感和获得感。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

2，让种子变成裂变种子

另外5个模式你可以让对方私信你去拿，这个私信的动作，就是判别用户是否能作为裂变种子用户的标准。

如果私信你的用户，你只需要问对方，你想不想免费学习流量池搭建或者其他社群盈利实战的内容。

用新的诱饵来驱动种子用户

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

把新的诱饵介绍发给用户。

如果用户想要，建立新群邀请对方进群。并给予免费获取的条件。

你只需要拉3-7个人来学习社群盈利地图8大模式，我就全部免费帮你开通。

裂变的种子用户持续帮你向诱饵群邀请目标用户。

你在诱饵群不断循环上面分享的动作。两个体系会形成闭环。

而邀请用户进群的方法你要保证进群率变高，且又是目标用户。

你必须把你拉诱饵群的文案给到帮你邀请人的用户。

今天晚上八点在微信群免费赠送社群盈利地图的8大模式，这套盈利地图售价3980元，很多人用其中一套模式就赚了几十万，如果你想要这8大模式，点击进群，今晚八点开始分享。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

他帮你发给新的进群用户。

你可以想象一下。

如果500个人的群按照我帮你设计的这个路径，有20%-30%的人私信你，100-150人左右。

100人当中有30%帮你拉人。

150人的30%就是45人

这45个人又在新的群帮你拉了新的目标用户，群又达到几百人。

你会发现是可以不断循环的。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

在这样的裂变体系内，你只需要保证两个东西。

你的裂变体系就不会中断。

①通过贴心服务和及时回复提高用户的转化率。

②不断优化你的流程

而在群内的用户，无论他是否私信你，是否帮你裂变，这群用户你一定第一时间用你的锁粉链接去绑定这个用户。

当你绑定以后，他后续所有的课程购买，工具购买，商城商品购买，以及后面所有上新产品的购买，都跟你有关系。

如果锁在你下面的用户，那他团队的二级推广收益都跟你有关。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

社群信任推进体系对你在操作流程上有三个好处

1，添加好友率

2，裂变启动率

3，成交转化率

在整个微信流量体系我把这个阶段叫做培育阶段。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

社群信任推进体系对你在操作流程上有三个好处

1，添加好友率

2，裂变启动率

3，成交转化率

在整个微信流量体系我把这个阶段叫做培育阶段。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

社交关系递近

1，破冰 2，熟悉 3，信任

很多社群的做法是做欢迎仪式，而所有人都用这种欢迎仪式的时候用户是被动式受欢迎。

伴随着刷屏的欢迎仪式他不知道自己什么时候应该发第一句话。

你给用户自我介绍的模板，进群一定有一段话术是让他发自己的自我介绍模板并发红包的。

红包有天然的社交属性。

当每个新人进群发红包后，每个领红包的同学尤其是领得多的同学就会对这个发红包的信任产生莫名的好感。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



2020社群直播招商销讲变现

2，熟悉

熟悉有两种

一种是让所有人熟悉你

另外一种是让群内人互相熟悉

我主要讲让所有人熟悉你的技巧

你做群的目的是为了推近用户对你的信任，方便后面裂变和转化。

对你信任的人越多，或者他们信任程度越高，你裂变和成交的转化率越高。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

3，信任

人与人的信任只有两个词就可以总结出来。

①换位思考

②提供价值

说话之前一定要先换位思考，站在别人的角度想一下，这句话我应该这样在群里说出来么？

如果你基于群的每个行为都用这种思考方式，他们都会喜欢你。
很多人导致大家都不信任的主要原因，不是他不值得信任，而是他表现出了不信任的几个元素。

提供价值就是帮助别人。
大家说的真诚也是基于帮助别人和提供价值所映射出来的。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

你知道你群内的目标用户有什么痛点。
你知道他们的需求。
你要先去帮助别人，提供价值才能获得别人的信任。
你应该把提供价值当做一种机会。
是用户给了你建立信任的机会，你才有机会去通过信任成交。
帮助别人等于帮助自己就是这个意思。

另外还有一种偏方，在第一个步骤领了红包的人对新人的莫名好感就是来源于偏方。

互惠是推进信任的偏方，所以你可以刻意去养成互惠的习惯。

你要无私，给予，对一个人好，并且你要不断地赠送。

吃人嘴软，拿人手短，
利用中国人不好意思，实施互惠原则。
保证立竿见影，快速建立信任。
当然关于送礼营销，还有很多的模式，这里你一招就足以。
以上是推进信任的核心。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

你知道你群内的目标用户有什么痛点，但如果想保证裂变和成交都达到最好的效果仅靠信任是不行的。

还需要另外一个核心的秘诀：氛围

氛围是除去信任之外保证成交率和裂变率最核心的要素
氛围是成交最核心的秘密武器
而氛围也是保证社群持续活跃的机制开关。

保证社群持续活跃氛围有四种方法。

这四种方法你只要会用其中一种，就能保证任何群，任何人都能出现持续活跃的氛围。
1、设计有效互动
2、人人成为参与者
3、相关话题性内容
4、社群IP打造

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

你知道你群内的目标用户有什么痛点，但如果想保证裂变和成交都达到最好的效果仅靠信任是不行的。

还需要另外一个核心的秘诀：氛围

氛围是除去信任之外保证成交率和裂变率最核心的要素
氛围是成交最核心的秘密武器
而氛围也是保证社群持续活跃的机制开关。

保证社群持续活跃氛围有四种方法。

这四种方法你只要会用其中一种，就能保证任何群，任何人都能出现持续活跃的氛围。
1、设计有效互动
2、人人成为参与者
3、相关话题性内容
4、社群IP打造

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

第一个方法：设计有效互动

举个简单的例子：

我在售卖真育商学院入门课程2020年社群直播销讲收现的付费课程，而这个课程的佣金是100%，在我通过免费诱饵吸引用户以后。

我在社群抽奖，奖品我可以设计为付费课程。

通过抓用户需求，设计用户需求之内的产品

不仅能带动群的活跃还能给没有抽中的用户做一次营销展示。

红包雨，抽奖就是很多的社群互动形式。

但是设计互动最重要的是知道目标用户想要什么。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

第二个方法：人人成为参与者

在用户进入社群，你所有的规则设计都是围绕用户参与所设计的。

比如让用户自己发自我介绍，让用户发红包，让用户填表单备份，让用户分享，让用户提意见

人进社群不管你讲什么，人最关心自己。

而有一个小技巧可以让你跟参与的用户快速建立信任，让用户感激你。

比如你是正在发红包的参与者，当你发完红包以后，我带着大家一块在群里推你的微信名片。

这时候你会感觉备受重视。而为了氛围，我们要满足人的希望。你要重视别人。

人人参与的过程，就是人人都被重视的过程。被重视就会投入，投入就能保持氛围活跃。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

第三个方法：相关话题性内容

你的目标用户已经顺利进入你的诱饵群，你要找到很多跟产品相关的有用的内容。

这个内容又具备话题性，话题性内容的定义就是：有反差。

2人夫妻店，靠社群年入千万，1个小时社群裂变20w用户

类似的话题性内容都会引起用户的讨论，所有反差都会引起好奇。

我给大家一个固定的反差公式，你可以应用到任何地方，不仅在社群中。

起点低--过程苦--结果好

内容有很多。但务必要找目标客户需要的内容。

你如果针对我们目标用户，去发明星出轨，奇闻异事，也能带来讨论，活跃。
但本质对你没有任何帮助。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

第四个方法：社群IP打造

社群IP是社群的灵魂。

你想象一下，任何组织的领导者都是担任组织灵魂的角色，对还是不对？
而他们有一个共同的特点，人品与才华都优于普通人。

IP就是你在别人心里中的印象。

一个深刻的标签，只要想起这个标签就会第一时间想起你。

人品和才华是打造社群ip的最核心的内外两个因素。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

什么样的人品是好人品？

总共六个点，你务必要按照这6个点去打造自己的ip，如果这6个点里有任何一个你很差，你都不适合去做灵魂角色。

同时这六个点也是一份人品自检表，时刻对照反省自己。

1，付出

世界最伟大的赚钱秘密全书只讲了一件事，给予可以持续产生财富。
你要如何才能证明你是懂得付出，懂得给予的，你要时刻站在用户的角度去想问题。

2，守信

你承诺的奖品福利红包，准时兑现，不要变卦和玩套路，诚信是一个人最标配的品质。
我们都是依靠线上去与用户沟通，而线上让用户信任的成本又极其高；你如果不诚信，你丢失的将是最宝贵的财富。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

3，大气

发奖，发红包，送礼品的时候多给大家一些惊喜，让用户从行为上感觉你是一个大气的人。 舍才能得。

4，坚持

不要干三天就放弃，要持之以恒，你承诺了你要做的事情，你就要坚持坚定不移的去完成目标，坚定是建立尊敬的技巧。

从流量池打造，你如何坚定不移把群的数量持续做大，把种子用户的基数持续做多，把诱饵群的转化率变高。

在执行和完成目标的过程中，每个人都不可能一帆风顺就都达到了

而是会碰到各种各样的问题。普通到优秀最大的障碍是坚持。

问题面前的抉择能力是突破自我的能力。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz


真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

5，故事

能够分享出走心的个人故事，人都喜欢听故事，白雪公主，灰姑娘的故事你永远不会忘记。

6，真诚

不玩虚，不装逼，不扯淡，接地气

真诚也是人标配的品质。

没有人喜欢跟藏着掖着的人交朋友，也没有人喜欢跟刷小心思的人交朋友。

符合以上六点，才是一个好的人品IP

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

成交系统是最重要的系统

销售只有三个步骤能保证你打造所有商品得成交机器，只要你掌握这三个步骤，你也可以把任何商品卖给任何人。

三个步骤：目标吸引--价塑疑虑解除--成交踢单

被动式销售有三个好处：

①成交率高

②主动权在自己手里

③成交方式多样

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

在目标吸引阶段相当于整个成交的准备期，而你务必要在准备期掌握以下3个点

这三个点决定你后续步骤能否顺利衔接。

1、产品价值
如何塑造产品的价值，你可以带着这个问题去学习下面的内容。

在做目标吸引的设计过程中，你要花最多的时间和精力去挖掘你要售卖产品的价值，并把价值进行包装塑造。

并且你要知道，你售卖的核心产品是什么？能给客户带来的价值是什么？

你要确定你的产品是有价值的，经得住市场考验的，有核心竞争力的

是客户迫切需求的，是能够解决客户问题的。

以上是为了建立你的假设性成交前提，只有你非常认可你卖得产品，你的销售信心才会建立，在第三个阶段成交的时候你才能做假设性成交。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

2、市场有没有客户

产品价值和用户需求做关键，用户需求是本身存在的，产品价值是我们自己塑造出来的。

记住将产品的价值转化成客户需求的解决方案，这就是销售人员的天职。

你要想尽一切办法去诱惑对方，比如真育商学院的课程体系分别是9.9元，298元，1980元，19800元

你要想尽一切办法去让对方觉得非常有价值，比如真育商学院的课程体系分别是19.9元，398元，3980元，19800元

你应该诱惑所有没有买19.9的人去购买19.9元，吸引所有买了19.9的人把我们的课程内容听完，然后你才能开展后续一系列的销售动作。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

3、成交方向

在整个产品体系里你要知道每个阶段的产品价格，并且明确售卖每个产品的目的。

比如你售卖19.9的目的有两个阶段

第一个阶段是让用户购买

第二个阶段是让用户听完课

19.9元--398元--3980元

每个阶段销售的目的都不一样。

销售永远是要靠吸引、诱惑，不是靠推销

在你不断售卖的过程也是不断提供价值的过程，学会给予目标用户有价值的东西，并且尝试跟用户之间建立好感。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

开始设计你的子弹库

子弹库的目的是为了通过朋友圈以及群发话术去吸引用户主动私信你，引发用户好奇。

最有影响力的子弹只有两种：

1，购买理由
每个商品你务必找出8种购买理由，并且把这8种购买理由写成朋友圈，每个理由两天朋友圈。

2，客户见证
客户见证是所有引起用户好奇的最有力的武器。

客户见证的形式要多样化
①聊天记录的截图
②视频的见证
③朋友圈好评
只要你们掌握这两种子弹，你就循环发，目标用户必定会在不断触达的过程中投降。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

什么叫价值塑造？那什么又叫化解抗拒呢？

在产品介绍阶段如果你不会价值塑造，你的丢单率会提高5倍以上。

产品同质化严重，供过于求，用户的选择机会特别多，而为什么顾客一定要购买我们的产品，是需要我们用特殊的销售技巧去成交他。

你去到一个商店，想要购买一瓶白酒送礼，老板推荐了一瓶酒，是这样描述的

这瓶酒存放了12年之余，叫山中酒，酒是用山泉水酿的，并且酿酒的小麦是从红土里产出来的

30斤麦子结合山泉水才能酿出10毫升，而整个工序下来有30多道，整瓶酒耗时30天才能酿成。

此时酒的价格在你的感觉上贵还是不贵？

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

如果你掌握了这套方法你可以利用在塑造任何产品上，整个价塑技巧有5个部分组成。

①独特卖点

独特卖点是价值塑造中比较核心且有力的点，明确的说就是你的产品有但别的产品没有的卖点，独一无二。

②利益

你的产品给顾客的好处利益，用你的产品给用户带来什么好处，能解决什么问题。

③快乐

使用产品的快乐，白酒入口甜，近喉热，下肚烧，你要去描述他已经使用你产品后的场景与快乐。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



2020社群直播招商销讲变现

④痛苦

不使用产品的痛苦，如果你不xxx，你将会失去xxx，你如果不掌握价值塑造的方法，你的产品成交率会下降5%，这样你想象一下

你每个月凭空丢失了5万元，一年60万，十年600万，仅仅因为这个技能，你10年将要丢失6辆保时捷卡宴。

⑤理由

理由通常指你要求用户购买的证据，针对你要卖的每个产品你都要找到三个以上的理由，我们产品3天无理由退款这就是一个购买理由。

如果你仅仅掌握了价值塑造但你不懂得如何打消客户的疑虑你还是会面临成交率低的情况

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

但是你要想掌握接触疑虑的方法，你务必要知道用户抗拒的原因有哪些，顾客抗拒的原因有五种主要情况：

①目标用户不准

如果你目标不是精准用户，他很可能会在你成交的过程中产生抗拒，你的产品不符合他的需求

当然这也是最常见的抗拒原因，这种情况不仅是疑虑，你还需要教育用户让他知道你的产品，应该是他要买的产品。

②没有找到需求

顾客本身是目标用户，但是你在挖掘需求的时候没有找准顾客真实需求的那个点

导致你说了并非紧急需求的点，用户才最终抗拒没有购买。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

③没有建立信赖感

在信任推荐系统，我讲了所有推进信任的方法，所以信任的抗拒理由也是最常见的

你想象一下你自己，两个人卖同样的产品，一个是你高中同学，一个你压根不认识

你最终肯定会选择买自己同学的产品，你们之间本身就存在信赖感。

④塑造产品价值的力道不足

一旦在成交中你的价值塑造不够，用户也很容易产生抵抗

⑤没有准备好解答事先提出的方法

在销售中一定要提前做准备，你要把用户所有的问题提前思考好，并针对性设计出解决方案。
如果没有提前的准备很有可能在用户问你问题的过程中，因为某个问题回答不恰当而产生抗拒。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

而在抗拒中的用户最终可以归为三大类：

1、太贵没钱买

这类用户都是对价格比较担心的，也是你碰到最多的。
解决方案是在成交过程中先塑造价值，再说锚定价格，最终再说底价
这样用户心理防线会随着你价格的阶梯下降而被攻破，最中成交购买。

2、有钱不信任
这类用户要考虑的是一旦你对用户发起成交的进攻，即使最终没有成交，你也要获取些什么
比如用户的信任，好感，以及更全面的用户信息，为下次成交做更充分的准备。

3、产品烂

这类用户感觉你的产品很烂

解决方案就是放弃这种用户，不要把宝贵的时间花在无效用户身上，这群人很可能给你带来负面情绪以及打击你的销售信心。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



2020社群直播招商销讲变现

前面讲了你通过价值塑造，打消用户疑虑等技巧使你进入了成交的最后一个步骤，收款。你想象一下，当你需要购买一个非紧急需要东西的时候，在付钱阶段是不是会有拖延，因为你的钱要从你的兜里进入到他的兜里。

每个用户也跟你一样，但是如何能把用户最后拖延的心理压下去，顺利成交收款。

我也多次尝试用踢单的方法去在最后付钱阶段快速成交用户，这个过程中你会遇到下面两个问题

①不知道什么样的方式催用户付钱？

②对用户的心理判断不准，不知道他下步要干嘛

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

跟最后付款有关系的只有子弹。

根据你所做的吸引用户好奇和消除用户疑虑的子弹库做阶段分解。

第一个阶段：你需要给到用户能引起他好奇的子弹，比如如何快速通过社群建立新商业盈利模式？

第二个阶段：给用户提供价值的子弹，比如这是咱们社群盈利模式地图的两个经典案例，帮你更详细的了解社群盈利模式

第三个阶段：给用户无法抗拒的子弹，比如他担心价格高，或者产品效果不行，你说我们可以7天无理由退款，你没有任何风险。

通过子弹阶段的划分我总结了两个踢单最有效的方法。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



2020社群直播招商销讲变现

①假设性成交

假设性成交就是从这个用户开始咨询开始，你就把他当做已经被你成交的用户，或者一定会购买的用户。

只要你设计了假设性成交，你在最后让用户支付阶段你就不会有任何怀疑，你知道他肯定会付款。

你要用已知去训练未知。

假设性成交被应用在所有的销售型公司，这个方法论帮助90%的公司在销售业绩上起到翻倍的增长。

而训练的方式要结合我们前面讲到的内容，从咨询的第一刻开始。

如果你坚持50个客户，都用假设性成交的方式，你对这个方法论就真的化为已用了。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



真育科技集团

2020社群直播招商销讲变现

②封闭式问话

封闭式问话也叫结果性问话，跟假设性成交有类似的地方。
封闭式问话会帮助你解决你不好意思直接催用户付款的问题。
如果我是你的客户，你解决了我所有的问题和疑虑，我感觉产品也挺好的，但是我可能还会对你说我再考虑考虑。

这就进入了拖延付钱的心态，所以再我进入这个阶段之前你一定要用结果性问话来打断我
比如：销售：咱们产品你还有什么疑虑么？

客户：没有了

销售：你是支付宝付款还是微信呢？
客户：无言以对，付钱

所以你用类似的封闭式问话可以轻松简单的成交用户。

liaohan.net nblax520.com

如果群里报告过期 lax889889.com 299520.xyz

请加微信联系我索取最新

1、每日微信群内分享7+最新重磅报告;

2、每日分享当日华尔街日报、金融时报

3、如果看到群里报告过期了，请扫码联系

4、行研报告均为公开版，权利归原作者所有，仅分发做内部学习

扫一扫二维码后台回复 加群

加入“研究报告”微信报告群。



liaohan.net nblax520.com